CMAI Compagnie Manufacturière d'Aménagements Intérieurs

ENVIE D'UNE CARRIERE SUR MESURE, QUI VOUS RESSEMBLE ?

Le Groupe CMAI est un acteur majeur en Europe sur les métiers de l'aménagement des espaces intérieurs personnalisés pour la maison.
Plus de 1300 collaborateurs participent au succès de nos produits et de nos marques.
Nos produits (portes coulissantes et portes intérieures, verrières, dressings, rangements, cuisines et agencement sur mesure) sont fabriqués pour leurs marchés respectifs en France et en Espagne dans nos différentes usines.
Nos produits sont commercialisés dans tous les réseaux de distribution, au travers de 9 marques dédiées aux différents métiers de nos clients.

Dans le cadre du renforcement des équipes, nous créons un nouveau secteur pour les Etablissements SOGAL, leader du marché français du sur mesure, proposant une gamme de produits allant de la porte de placard au dressing entièrement modulable, notre :

***Attaché(e) technico-commercial* pour les départements 87, 23, 19, 63, 46 et 15**

Rattaché(e) au Directeur des Ventes Sud Est, votre objectif est de développer votre chiffre d'affaires dans le domaine de l'agencement intérieur de l'habitat dans un secteur stratégique.
Passionné(e) par la décoration intérieure, vous dynamiserez votre réseau de distribution (négoces), d'artisans et de prescripteurs dans le respect de la politique commerciale du groupe.

Vos missions :

- Animer et former nos différents partenaires, à nos produits et techniques de vente
- Mise en place et suivi d'actions commerciales adaptées
- Effectuer le suivi des clients (opérations commerciales, réclamations, litiges, recouvrement …)
- Participer à l'évolution des produits et être force de propositions
- Etablir un reporting quotidien avec le Directeur des Ventes

Au-delà de votre formation, vous avez acquis une expérience avec des résultats significatifs dans la vente de produits techniques avec si possible une bonne connaissance de nos réseaux de distribution, du milieu artisanal et de la prescription.
Doté(e) d'une forte capacité de conviction, pugnace et enthousiaste, vous êtes animé(e) par la volonté de conquérir des parts de marché dans le respect des valeurs de l'entreprise et de la satisfaction du client.
Déplacements : en moyenne 1 à 2 nuits à l'hôtel par semaine.

Rémunération fixe + variable, voiture de fonction, téléphone, participation.